

# Stimmen zum Verkaufsseminar

**NEWBIZZ Unternehmensberatung GmbH**  
Wendenstraße 377  
20537 Hamburg

Telefon: 040 / 23 68 72 56  
Telefax: 040 / 23 68 72 58  
E-Mail: [info@newbizz.de](mailto:info@newbizz.de)  
Homepage: [www.newbizz.de](http://www.newbizz.de)

## **Stimmen zum Verkaufsseminar**

*„Guten Tag Herr Münzel,*

*...vielen Dank für das gute Seminar in Hofheim. Gerade das man das eine oder andere schon wusste, aber dennoch verdrängt bzw. nicht so angewendet konnte bei mir wieder aktualisiert werden. Neuerungen im Bereich Fragetechniken und Ebenen erweiterten das Wissen ungemein. Gern besuche ich auch eines der folgenden Seminare wieder.“*

**Anko Zeise, Leipzig**

*"...meine Eindrücke zum Verkaufen- Seminar sind auf jeden Fall sehr positiv. Ich bin mit dem Gedanken in dieses Seminar, ich könne eigentlich nichts mehr dazulernen, da ich im Verkauf eigentlich stark bin. Als ich dann feststellen musste, dass Sie mich bei meinem einstudierten Fonds- Verkaufsgespräch ziemlich auseinander genommen haben, habe ich eingesehen, dass ich doch noch eine Menge verbessern kann...*

*Wichtiger Punkt für mich ist der Verkauf auf der emotionalen Schiene. Dem Kunden nicht zeigen, dass es einstudiert ist, sondern auf den Kunden eingehen und das Gespräch durch die richtige Fragetechnik in die mir gewünschte Bahn lenken. Tags drauf im Führungskreis habe ich ein entsprechendes Gespräch vorgemacht und die Ansätze umsetzen können.*

*Viel besser! So werde ich in Zukunft auch „fairkaufen“.*

*Freue mich auf das nächste Seminar mit Ihnen!“*

**Sascha Lübben, Freiburg**

*"...wie im Empfehlungsseminar bin ich auch diesmal wieder an grundlegende Dinge erinnert worden die schon oft gehört, kurze Zeit umgesetzt, aber dann im Alltagsgeschäft wieder untergegangen sind. Das Seminar hat mir aber auch neue Wege aufgezeigt und ich bin überzeugt, dass das Seminar im gesamten, auf meine Person bezogen, zu mehr und vor allem zu konstanteren Umsätzen beitragen wird. Ihre Seminare sind Klasse! Sie sind anders als andere, einfach Spitze. Für jeden Berater der ASG ein muss..."*

**Rudolf Hüttl, Villingen-Schwenningen**

*"...das seminar wahr toll! es wurde einem vor augen geführt welche fehler sich beim kunden so mit der zeit eingeschlichen haben, habe einige sehr gute ideen mitnehmen können und in den täglichen verkauf aufgenommen...jeder zeit wieder!!!"*

**Uwe Fendl, München**

*"...ich grüße Sie. Das Seminar hat mir sehr gut gefallen! Es waren zwar für mich nicht sehr viele neue Inhalte, allerdings war Ihre Ausführung eine gute Auffrischung von Kleinigkeiten, auf die man mit der Zeit einfach nicht mehr so achtet.*

*Ihre Auftreten und Art der Präsentation war insgesamt absolut positiv. Ich denke auch, da die Fähigkeiten in der Gruppe sehr weit auseinander gingen, es nicht ganz einfach ist so ein Seminar zu halten. Daher Hut ab. Es hat sehr viel Spaß gemacht und ich habe mich gefreut Sie mal kennen zu lernen.*

*Ich weiß, dass Handwerker nur ungern Ihr Werkzeug verleihen! Falls die Möglichkeit besteht, würde ich Sie darum bitten, mir mal Ihre Seminarpräsentation zu mailen, da diese alles beinhaltet, was für ein Verkaufs- und Motivationsseminar für meine Mitarbeiter notwendig ist. Gerade der Punkt Identifikation mit unserem Beruf ist leider für viele noch nicht so ganz klar.*

*Ich würde mich freuen, wenn es funktioniert und wünsche Ihnen noch eine erfolgreiche Umsatzwoche und ein gutes Monatsergebnis!"*

**Thomas Isbert, Koblenz**

*"...Sie waren Klasse !!! Selbstredend. Ohne weiteren Kommentar, da nicht notwendig. Bis zum nächsten Mal..."*

**Michael Wagner**

*"...mir persönlich ist im Besonderen aufgefallen, dass ich zum großen Teil besser bin, als ich mich selbst sehe. Es hat mich sehr bestärkt, dass Sie mich mit der Leitung und Moderation der Arbeitsgruppe beauftragt haben. Gerade in diesem Zusammenhang habe ich aber bemerkt, dass es für mich wichtig ist, Langatmiges zu straffen (kurz, knapp, knackig!) und Umständliches zu vereinfachen. (einfach, einfach, einfach!).*

*Ich hoffe, dass ich durch die dadurch entstandene Verzögerung Ihren Seminarablauf nicht allzu sehr durcheinander gebracht habe. Das Feedback einiger Gruppenteilnehmer war allerdings auch, dass gerade die genaue Analyse der vorgetragenen Verkaufsgespräche und die Reflexion, weswegen an welcher Stelle der Verlauf so war und wie man den Verlauf in eine andere Richtung hätte lenken können, sehr hilfreich war.*

*- Vielleicht ein Hinweis für ein Aufbau-Seminar: "Psychologie des Verkaufsprozesses anhand mehrerer Verkaufsgespräche mit Videotraining" - Als Schlüsselsätze des Seminars sind bei mir hängen geblieben:*

*1.) " Ein Verkaufsgespräch ist dann gut, wenn man nichts mehr weglassen kann!"*

*2.) Der Rote Faden muss sitzen, damit ich als Verkäufer die (Kauf-) Signale des Mandanten bemerken kann!"*

*Als Resummé bleibt zu sagen, dass die Einstellung sich bei mir dahin gehend verändert hat, dass es für mich eine Verpflichtung ist das Geschäft mit dem Kunden (in maximaler Höhe) abzuschließen, wenn der Bedarf und die Qualifikation gegeben ist, worüber es ja wohl keinen Zweifel gibt.*

*Der Austausch der verschiedenen Verkaufsansätze ist dabei eine große Hilfe. Und man kann ja über Sympathie geteilter Meinung sein, aber das klar strukturierte Gespräch von Herrn Pommerening hat mir in diesem Zusammenhang besonders imponiert..."*

**Axel Groß, Hamburg**

*"...ich möchte mich nochmal für das sehr interessante und vor allem sehr lebendig geführte Seminar bedanken. Aus Ihren, aber auch von den Kollegen getätigten Aussagen konnte ich doch vieles herausfiltern, um meine Verkaufsgespräche zu verbessern.*

*Des Weiteren hat mir sehr gut gefallen, dass die Themen die uns Teilnehmern wichtig waren tiefer und länger behandelt wurden. Oft erlebt man in solchen Seminaren einen monologartige Präsentationsablauf.*

*Ich freue mich Sie erneut als Seminarleiter begrüßen zu dürfen.."*

**Peter Wojtechovsky, Berlin**